

弁護士分布の評価指標

——顧客類型別弁護士率を用いた検証

濱 野 亮

- I はじめに
- II 弁護士の偏在
- III 弁護士分布の評価指標
- IV 業務時間を基準とする顧客類型別弁護士率
- V 顧客類型別弁護士率と弁護士率・弁護士密度の関係
- VI む す び

I はじめに

弁護士の地理的分布の偏りとその改善は、司法アクセス政策にとって重要な課題である。古くから大都市への弁護士偏在問題が議論されてきた（例えば、田邨 1967, 棚瀬 1987: 1-90 [初出は 1977], 六本 1986: 297-299）。単位総人口当りの弁護士数を基準にすると、東京や大阪に著しく偏っていることが問題とされてきた。

先行研究において、弁護士分布を評価する指標として用いられているものには、単位人口当りの弁護士数（以下、弁護士率と呼ぶ）と単位県内総生産額当りの弁護士数（以下、弁護士密度と呼ぶ）がある（例えば、前者として、棚瀬 1987: 2, 六本 1986: 297, 馬場 2014, 佐藤 2015: 9, 宮澤ほか 2018: 75-77, 濱野 2019: 111, 後者として、棚瀬 1987: 16¹⁾, 濱野 近刊）。

これらの指標自体の適切性については従来、十分に検討されてこなかった。しかしながら、弁護士の顧客層は個人だけでなく、中小企業、大企業、官公

1) 棚瀬（1987: 16）は、弁護士密度の逆数を地域経済力と呼んで指標として用いている。

庁、その他の組織があり、総人口の分布だけを基準に弁護士分布の偏りを評価するのが適切かは疑問の余地がある。また、県内総生産は、ある地域の一年間における個人と企業の経済活動による付加価値の総額であるので、総合的指標ではあるが、総人口を基準にした弁護士率と比較して指標として優れているのか否かは明らかでない。

そこで、2010年に日本弁護士連合会（以下、日弁連と略称）が実施した「弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査」（以下、2010年日弁連調査と略称）の個票データの二次分析²⁾により、それぞれの指標としての特質を明らかにすることにより、弁護士分布を評価するための指標としての適切性の検証を試みる³⁾。

結論を要約すれば、2010年日弁連調査個票データによれば、弁護士率、弁護士密度のどちらも、個人顧客、中小企業顧客、大企業顧客のいずれについても、各地域の弁護士の業務投入時間を比較的良好に反映している様子がうかがえる。弁護士率、弁護士密度いずれも、弁護士業務の全般（個人顧客、中小企業顧客、大企業顧客）に関する状況を比較的良好に反映する指標である可能性が示された。

また、弁護士へのアクセスの地域間格差を、2009年1年間に関するものではあるが、より具体的に、すなわち顧客類型別に明らかにすることができた。個人顧客への弁護士サービス供給は、大阪は東京の56%程度（以下本段落の数値は統計的推定値）、愛知は東京の26%、福岡は東京の28%であり、その他の広域の平均値は更に低いことが推計された。東京では大企業顧客への弁護士サービスの投入が非常に多いが、個人顧客への投入も、他地域と比較すると単位人口当たりで多いことが明らかになった。さらに、中小企業顧客と大企業顧客への弁護士サービスの供給は、個人顧客の場合以上に広域間格差が大きいことが明らかになった。東京以外で中小企業および大企業への投入時間比率が最も高

2) 日弁連が2010年に実施した弁護士業務の経済基盤に関する実態調査のデータの二次分析のために、東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センター SSJ データアーカイブから「弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査、2010（日本弁護士連合会）」の個票データ（以下、2010年日弁連調査個票データと呼ぶ）の提供を受けた。記して謝意を表す。

3) 弁護士分布の評価にあたっては、税理士、司法書士等隣接士業の分布も総合して検討すべきであるという考え方もある。この問題は弁護士と他士業の関係をどう考えるか、特に、法曹増員の状況下で他士業の役割をどう位置づけるかという問題と関係している。本稿ではこの論点は捨象している。

い大阪でも、中小企業への弁護士サービス供給は東京の38%、大企業への弁護士サービス供給は東京の36%にとどまっていると推計された。他広域での比率は更に低くなっている。

Ⅱ 弁護士の偏在

従来、弁護士の大都市集中と司法過疎が論じられる際、総人口を基準にして弁護士の地理的分布の偏りが論じられることが多かった。東京を初めとする大都市圏に、総人口比率を大幅に上回る比率で弁護士が存在し、他方で、弁護士が非常に少ない司法過疎地域が存在する状況が批判的に論じられてきた。

しかしながら、単位人口当りの弁護士数（以下、本稿では、特に総人口10万人当りの弁護士数を弁護士率として扱う）は、指標として直観的にイメージしやすいものの、弁護士ニーズは個人だけでなく、企業や各種組織にもあり、人口分布のみを基準として弁護士分布の偏りを評価するのが適切であるのかは吟味する必要がある。東京に弁護士が総人口比を上回って存在するのは、企業、とりわけ大企業本社が東京に集中している点に鑑みれば当然であり、問題は、様々な類型の依頼者のニーズへの対応という観点に照らして、弁護士の地理的分布状況が適正か、それを評価する基準は何か、という点にある。例えば、東京における大企業数の多さを捨象し、東京において個人ニーズをカバーしている弁護士数は、他地域と比較して多いのか、少ないのかという問いは、これまで発せられてきたこともないし、データに基づく分析もなされていない。

筆者は別稿において、県内総生産を基準にして、単位県内総生産当りの弁護士数（弁護士密度）を用いて近年の弁護士急増が弁護士の地理的分布に及ぼしている影響を分析した（濱野 近刊）。そこでは県内総生産を、都道府県別の総人口、大企業数、中小企業数と相関する総合的指標として位置づけた。しかしながら、この弁護士密度という指標は代理変数であって、どの程度正確に、現実の弁護士の業務状況を反映しているかは明らかでない。

この問題は市場が解を示している、という見解があるかもしれない。地理的分布は市場原理の作用の結果であり、別の何らかの基準によって 弁護士の地理的分布を評価する作業は意味がないとする考え方である。しかしながら、わが国の場合、弁護士供給の制限は、司法試験を資格試験として運用する場合以上に人為的に低い水準に抑えられてきたために、市場原理の作用は限定的かつ

歪みがあると解される。したがって、市場が分布の適正に関する解を示しているという見解は支持し難い。分布の偏りの有無と程度を、何らかの基準を用いて吟味する必要がある。

そこで、弁護士分布を評価する指標として、主たる顧客類型である個人、大企業、中小企業ごとの弁護士率を顧客類型別弁護士率と呼び、データに基づき導出する。その上で、この顧客類型別弁護士率を用いて、先行研究の指標である弁護士率及び弁護士密度の評価指標としての特性を検証する。個々の個人、大企業、中小企業によって弁護士ニーズは様々であるが、それを直接表現する変数は容易には得られないので、各顧客タイプの個体数を弁護士ニーズの代理変数と位置づけたのである。

なお、弁護士の地理的分布とは、本稿では都道府県単位の弁護士分布を指す。都道府県レベルより狭い地理的範囲を単位とした分布とその偏りも重要な論点であるが、公表データが都道府県を最小単位としているという制約から本稿では取り扱わない。今後の研究課題とする。

Ⅲ 弁護士分布の評価指標

1 先行研究における弁護士分布を評価するための基準

都道府県別の弁護士数について、地理的分布の偏り、不均等、ばらつき（以下、偏在と呼ぶ）の有無と程度を判断するには、基準が必要である。弁護士の偏在を評価する適切な方法を設け、その評価方法に基づいて判断する必要がある。

弁護士分布の評価基準を選ぶにあたっての思考の筋道は、その値が大きければ弁護士数が多くあるべきであると理論的に考えられる要因（変数）を選び、その一定数を単位として、単位当りの弁護士数を比較するというものである。一定数を単位とし、その単位当りの弁護士数を計算することによって、弁護士数をコントロールして都道府県間で比較するのである。

そのような基準としては、総人口、大企業数、中小企業数、県内総生産が考えられる。面積、人口密度も候補となりうる。

この中で、直観的に最もわかりやすく、また、先行研究（例えば、棚瀬1987）で用いられてきたのが総人口であり、単位人口当りの弁護士数（弁護士率）である。弁護士偏在、大都市集中が従来論じられてきたが、そこでの偏在

と集中とは、地域の総人口の分布と大きく乖離して東京や大阪などに弁護士が多く存在する事態を指していた。弁護士分布を比較する単位としての適切性を論じるまでもなく、当然に、総人口を基準にしていたと言える。

先行研究として代表的な棚瀬（1987）の議論を振り返ってみよう。棚瀬は、主に1974年の弁護士の地理的分布データに即して、東京、大阪等大都市を擁する都道府県において人口分布を大きく上回る弁護士分布が見られる点（弁護士率〔人口10万人当りの弁護士数〕に大きなばらつきがある点）に関して、弁護士率を従属変数とし、県民一人当りの県内総生産を独立変数とした単回帰分析を行った。一人当り県内総生産と弁護士率は正の相関関係があるが、東京、大阪の弁護士率の高さは単純な直線（1次関数）回帰の関係ではなく、指数関数的であることを示し、さらに、東京と大阪を外れ値として、東京・大阪とそれ以外の二群に分けてそれぞれを線形回帰することによって、傾き（一人当り県内総生産と弁護士率の比）を異にする構造的に異なる二地域ととらえることによって、一人当り県内総生産と弁護士率の関係をよりよく理解できるとした。

棚瀬（1987: 14）は、このような東京と大阪の弁護士率の外れ値的な異常な高さを「経済力の乗乗効果」と表現し、その構成要素について、大企業の訴訟代理以外の予防法務等のニーズが東京、大阪において群を抜いて大きく複雑である点を示唆した。すなわち、司法統計から各都道府県の訴訟需要を推計し、東京と大阪の訴訟需要が相対的に低いことを示し（同: 33-49）、また、大企業の都道府県別分布⁴⁾が東京・大阪に集中しており、弁護士分布比率と近似していることを示して（同: 52-56）、東京・大阪における訴訟代理以外の大企業を中心としたニーズが東京・大阪の外れ値的な弁護士率の高さをもたらす要因であることを示唆した⁵⁾。

しかしながら、総人口を基準にした弁護士率が弁護士分布の適正性を評価する指標として適切であるかは自明ではない。弁護士の顧客は個人だけではな

4) 大企業の分布指標として申告所得の上位企業数の分布が用いられている（棚瀬 1987: 53）。

5) 棚瀬の主張は、弁護士の大都市集中は、このような統計データが示唆する要因以外に、東京・大阪の政治的重要性を背景とした訴訟による政策形成への弁護士の関心なども作用しているとするものであった。なお、棚瀬は、司法試験合格者数が低水準で固定されているという条件が弁護士大都市集中に影響を与える点について明示的には論じていない（この点について批判的にコメントした六本〔1991: 175〕参照）。21世紀初頭の司法試験合格者数急増の結果、東京・大阪以外の弁護士分布率（シェア）の上昇が見られたこと（濱野〔2019〕）は、弁護士供給の人為的制限という要因が弁護士の地理的分布を規定していることを示している。

く、中小企業、大企業その他の団体も重要な顧客である。中小企業や大企業の分布と弁護士の分布が著しく乖離しているのであれば、それも、総人口の分布との乖離と同様に司法アクセス上問題である。また、東京の弁護士率が高いとは言っても、大企業のみを顧客層とする弁護士がいくら多くなっても、それは個人の弁護士ニーズをより満たすことになるわけではない。弁護士率の高い東京において、個人の弁護士ニーズの充足度が他の地域とどの程度差があるのかは全く明らかになっていない。大差ないという可能性も理論的にはある。

なお、個人、企業などの団体いずれも、その一人一人の、あるいは組織ごとの弁護士ニーズの量と質は同一ではない。総人口、企業などの団体数を単位として弁護士率を計算し比較の基準とするのは、最初に着手すべき作業ではあるが、弁護士ニーズの量的質的差異は捨象している点に留意する必要がある。

他方、総人口を基準にした弁護士率が無意味である言うこともできない。総人口という変数は、個人以外の顧客の分布やニーズの量とも一定の相関を持っている可能性があり、そうであれば、弁護士需要全体を評価するための代理変数として十分機能する。各都道府県における個人、大企業、中小企業の弁護士需要の間の関係が一様に近ければ有効な代理変数となる。

もう一つの指標として、総人口及び企業数と相関する変数としての県内総生産がある。筆者は、県内総生産を総合的指標として位置づけ、県内総生産1兆円当りの弁護士数(弁護士密度)を用いて弁護士の都道府県別分布に関して統計的に分析した(濱野 近刊)。県内総生産は、大雑把に言えば、ある年1年間の当該地域における生産活動によって発生した付加価値の総額(中間投入は控除)である。当該地域の経済活動の水準を年単位で測定したものと言える。

これを基準にした県内総生産一単位(例えば1兆円)当りの弁護士数は、理論的には、総人口や企業数一単位当りの弁護士数よりも指標として総合的な性格を持っている(濱野 近刊)。弁護士ニーズは、個人、企業の双方に存在しているからである。また、景気変動や経済活動水準が弁護士の地理的分布と相関しているのかという論点は、学問的にも実務的にも興味深いものであるが、短期的ないし中期的な景気変動や経済活動水準を測定する指標としては総人口よりも県内総生産の方が適切である。

しかしながら、弁護士分布を評価する基準として、総人口と県内総生産のいずれが適切なのか、両者にどのような違いがあるのか、あるいは両者には意味のある差があるのかについては自明ではない。総人口、企業数、県内総生産相

互の相関は高いので（濱野 近刊）、基準として大きな差がない可能性もある。

2 顧客類型別弁護士率の意義

既存の指標に問題があるとすれば、それは、顧客の類型的差異を考慮に入っていない点にある。総人口を基準にした弁護士率は、個人以外の顧客層の分布状況への弁護士の対応が直接的には視野に入っていない。大企業数を基準にした弁護士率は、中小企業や個人の分布状況への弁護士の対応が直接的には視野に入っていない。県内総生産を基準にした弁護士密度は、全ての顧客を視野に入れてはいるものの、顧客類型ごとの弁護士ニーズとの関連性が明らかでない。

この限界を克服するには、各都道府県において、顧客類型ごとの弁護士率を測定できる指標、少なくとも近似的に反映する指標が得られれば、さしあたり良い。幸い、2010 年日弁連調査個票データには、回答弁護士ごとの年間業務時間及び顧客類型ごとの投入時間比率が含まれている。これを用いれば、各地域において弁護士全体（母集団）が、1 年間に顧客類型別に投入した業務時間数を推計できる。この顧客類型毎の年間投入業務時間数と各類型の顧客数との比率を求めれば、顧客類型別の弁護士率が推計できる。

弁護士によって顧客類型別の投入時間とその比率は異なっている。例えば、東京では大企業顧客のみに全ての業務時間を投入している弁護士が相当数存在するのに対して、個人顧客のみに全ての業務時間を投入している弁護士も各地に存在する。単位人口当りの弁護士数（弁護士率）という指標では、こうした、弁護士ごとの業務の差異は考慮されていない。業務時間と顧客別投入比率を用いた顧客類型別の弁護士率は、この点で、より業務の実態に即した指標である。

この顧客類型別弁護士率では、同一顧客類型 1 単位当りの弁護士ニーズの質の差を考慮に入れることはできないが、顧客類型ごとに、地域のそのタイプの顧客 1 単位当りに投入された年間業務時間数で測定される弁護士率は、同一顧客類型の弁護士ニーズの量はそのタイプの顧客数に比例するものと仮定して、弁護士率を計算していると言える。

以下では、まず、この方法により 2009 年（2010 年日弁連調査の対象年）における各地域の顧客類型別弁護士率を推計する。次にそれを用いて、総人口基準の弁護士率及び県内総生産基準の弁護士密度の、弁護士分布を吟味するための

指標としての適切さを検証する。

2009年という単年に関する検証ではあるが、過去に例のない作業であり、弁護士率と弁護士密度という指標の特性を明らかにする最初の一步になる。

IV 業務時間を基準とする顧客類型別弁護士率

1 業務時間の顧客類型別配分比率

弁護士の依頼者や顧問先は、個人、中小企業、大企業、官公庁、その他として類型化されることが多い。2010年日弁連調査でもこの分類が用いられている(日弁連[2011])。日弁連調査において、中小企業とは、商業及びサービス業の場合は従業員50人以下、その他の業種の場合は従業員300人以下の企業である。大企業とは、商業及びサービス業の場合は従業員50人を超えるもの、その他の業種の場合は従業員300人を超える企業である。いずれも、子会社や関連会社は親会社とは別に扱い、支店は本店の規模に従って分類されている(日弁連2011:13)。

2010年日弁連調査で新設された問い(問19)によって、きわめて貴重なデータが得られた。それは、1年間(2009年)の業務時間(「通常の弁護士業務」と「公益業務」の合計⁶⁾)における、顧客⁷⁾類型別の投入時間比率である。各回答者は自己の業務時間における顧客類型別の投入時間の比率を回答している⁸⁾。事柄の性質上、厳密な比率としてではなく概数として扱うべきではあるが、従来、業務実態の指標として用いられることの多かった顧客類型別のケース数(例えば、六本1986:329)とあわせて、業務の実態を知るという目的にとって適したデータである。ケースによって難易度、必要な投入時間には差があり、弁護士業務において各顧客類型がどのような比重を占めているかは、ケース数よりも投入時間の方が実態をよりよく反映しているといえるだろう。ただ

6) 質問票上、「通常の弁護士業務」とは「法律事務を行うことで報酬を受領する」業務で、「それに準ずる組織内弁護士の業務を含む」ものである。「公益業務」とは、「国選弁護や法律扶助など低報酬又は無報酬で行う」業務である。

7) 個別ケースの依頼者のみならず、顧問先、所属組織(インハウスの場合)をあわせて質問しているので、それらを顧客と総称することにする。

8) さらに問15で年間の総労働時間及びそれに占める「通常の弁護士業務」と「公益業務」の比率が質問されているので、個々の回答弁護士の顧客別年間投入時間の実数も計算できる。但し、報告書(日弁連2011)ではそれは公表されていない。

し、タイムチャージを採用している少数の弁護士を除けば、投入時間を正確に把握している弁護士は稀であると考えられるので、データの正確性の点で限界がある点に注意する必要がある。前記のように概数として理解すべきである。

このデータを用いると、顧客別の投入時間で測定した年間活動状況を、地域単位で比較することができる。ある地域における回答弁護士全員の顧客別投入時間（2009年一年間）を合計すれば、当該地域における回答弁護士による各顧客類型に投入された業務総量（時間ベース）が計算できる。顧客類型ごとの投入時間総量の比は、当該地域における回答弁護士全員による顧客類型別の業務量の比を近似的に表現している。

この顧客類型別の業務時間比率は、標本における比率であるが、標本比率は、母集団の分布の種類に関係なく、母集団比率の不偏統計量であるので（南風原 2002: 128）、母集団（当該地域の全弁護士）においても、同じ比率で 2009 年 1 年間に各顧客類型に業務時間が合計で投入されたと推定できる。但し、この比率は、サンプリングに伴って一定の標準誤差で母数の周りを変動する（一定の信頼区間で母比率が推定される）。

標本サイズが小さいと標準誤差が大きくなり推定の精度が低下するので、単位とする地域を設定する場合には注意を要する。そこで、まず、地域単位の設定の仕方について検討する。

弁護士率、弁護士密度の最小単位は都道府県であり、顧客類型別の業務時間比率も、都道府県単位のデータで推計できればそれにこしたことはない。しかしながら、2010 年日弁連調査の標本サイズ（顧客類型別の業務比率回答者で、かつ年間総労働時間数と「通常の弁護士業務」及び「公益業務」に費やした比率を回答した者）は、都道府県単位にすると非常に小さくなる。（最小は秋田で 2、続いて栃木が 3 である）。

したがって、いくつかの都道府県をまとめた広域で、この顧客類型別投入時間比率を計算する必要がある。一つにまとめた場合、その地域は顧客類型別投入時間比率が共通であると想定した扱いになるので、地域の違いが捨象される。したがって、地域特性が大きく異なる県を一つにまとめるのはできるだけ避けたい。他方、標本サイズはある程度の大きさがほしい。その基準を確定的な根拠を持って得ることはできないが、統計学で大標本近似が利用できる標本サイズは 30 程度以上とされている（ストック＝ワトソン 2007 = 2016: 44-48）ことを参考にして、最低 30 ケースが確保できるように県をまとめても大きな誤

りではないと判断した。

弁護士の地理的分布については、東京、大阪、愛知および高等裁判所所在地が、他地域と比べて弁護士数が多い地域になっている（濱野 近刊）。このうち、高裁所在地の中で標本サイズが30未満であるのは、宮城19、広島19、香川9である。そこで、これらを共通性のある他地域（例えば隣接県）と合体させる必要がある。

また、高裁不所在地では、標本サイズ30未満の県が非常に多いので、何らかの方法で共通性のある地域を合体させる必要がある。弁護士会の中間規模のまとまりとしては、高等裁判所管轄区域に対応した8つの弁護士連合会（ブロック弁連と呼ばれている）があり、高裁不所在地はこの弁護士連合会単位でまとめるのが合理的であると判断した⁹⁾。

高裁所在地のうち標本サイズが小さい宮城、広島、香川については、それぞれ、東北弁連、中国弁連、四国弁連に属するものとして扱う。但し、四国弁連の標本サイズは29と小さいので、中国弁連と合体させる。

以上の方針によって、東京、大阪、愛知、北海道、福岡、東北弁連¹⁰⁾、関弁連¹¹⁾（東京を除く）、中部弁連¹²⁾（愛知を除く）、近弁連¹³⁾（大阪を除く）、中国・四国弁連、九州弁連（福岡を除く）の11広域に区分することにした。

これによると、各広域の標本サイズ（有効回答）は、東京697、大阪177、愛知89、北海道48、福岡49、東北弁連44、関弁連167、中部弁連32、近弁連71、中国・四国弁連80、九州弁連51である。

この11広域区分に基づき、2010年日弁連調査の有効回答弁護士について、顧問類型別の業務時間比率を11の広域を単位として計算した結果が〔表1〕

9) ブロック弁連内の県をまとめることに問題がないかは検討の余地があるが、他に適切なグループ化の基準が得られていないこと、弁護士集団にとって伝統的なグループとして存在してきたこと、一般的にも地域的まとまりを示すグループの一つとして理解されていることは、ブロック弁連を単位として分析することを支持する根拠となると考える。

10) 東北弁連は東北弁護士会連合会の略称であり、東北6県の弁護士会で構成されている。

11) 関弁連は関東弁護士会連合会の略称であり、東京高裁管内の13の弁護士会から構成されている。東京の3弁護士会、その他の関東地方の6弁護士会、甲信越の3弁護士会、静岡県弁護士会で構成されている。

12) 中部弁連は中部弁護士会連合会の略称で、中部地区の6県（愛知、岐阜、三重、福井、富山、石川）の弁護士会で構成されている。

13) 近弁連は近畿弁護士会連合会の略称であり、近畿地方の6府県の弁護士会で構成されている。

【表 1】 顧客類型別業務時間投入比率（2009 年，11 広域別）

	個人顧客 投入時間	中小企業 顧客投入 時間	大企業 顧客投入 時間	官公庁・ その他顧客 投入時間	合計	標本 サイズ
東京	34.1%	24.8%	33.9%	7.3%	100.0%	698
大阪	49.7%	23.4%	17.5%	9.4%	100.0%	177
愛知	53.0%	23.1%	15.5%	8.4%	100.0%	89
北海道	64.9%	22.8%	7.3%	5.0%	100.0%	48
福岡	59.3%	18.9%	10.0%	11.8%	100.0%	49
東北弁連	67.1%	17.3%	5.8%	9.8%	100.0%	44
関弁連（東京以外）	68.4%	15.0%	7.2%	9.4%	100.0%	169
中部弁連（愛知以外）	63.9%	21.1%	7.8%	7.2%	100.0%	32
近弁連（大阪以外）	64.7%	16.6%	9.3%	9.5%	100.0%	72
中国・四国弁連	64.0%	18.4%	6.7%	10.9%	100.0%	79
九弁連（福岡以外）	70.3%	14.4%	4.3%	11.0%	100.0%	49
全国	48.7%	21.8%	21.1%	8.4%	100.0%	1506

注：2010 年日弁連調査では、函館弁護士会、旭川弁護士会、釧路弁護士会は「高裁不所在地」に分類されて、札幌弁護士会（高裁所在地）とは区別されているが、本稿では、函館弁護士会、旭川弁護士会、釧路弁護士会所属弁護士は札幌弁護士会所属弁護士とあわせて北海道で活動しているものと扱う。これは、中小企業数、大企業数、県内総生産のデータが北海道を単位としてのみ利用できるためである。調査票の「官公庁（公団・公社を含む）」と、「その他（学校法人、医療法人、労組、農協、商工連合会、信用保証組合など）」は、比率が小さいので合併した。

出所：2010 年日弁連調査個票データに基づき計算。

である。

2 弁護士数換算による顧客類型別業務比率

【表 1】が示す広域ごとの顧客類型別業務時間比率は、当該広域の回答弁護士の顧客類型別業務投入時間比率の平均値である。都道府県単位を超えてまとめた広域については、その広域内の弁護士が共通した地域条件のもとにあると想定して、その広域内の回答弁護士全員の平均値を計算したことになる。

この広域ごとの標本比率は、先に述べたように、その広域の母集団における比率の推定値として用いることができる。この比率の推定値は確率的に変動する変数の点推定値であることに留意しつつ、以下では議論を単純化して、この点推定値を用いて母集団に関して妥当するものとして議論を進めることにす

【表2】 顧客類型別業務時間比率に基づく弁護士の配分（2009年，11広域別）

	個人顧客	中小企業顧客	大企業顧客	官公庁・ その他顧客	合計
東京	4436	3226	4407	945	13014
大阪	1690	796	593	320	3400
愛知	667	290	195	105	1258
北海道	412	145	46	32	634
福岡	487	155	82	96	820
東北弁連	475	122	41	70	707
関弁連（東京以外）	2145	469	227	294	3135
中部弁連（愛知以外）	317	104	39	36	496
近弁連（大阪以外）	882	226	127	129	1364
中国・四国弁連	788	227	82	134	1231
九弁連（福岡以外）	612	126	37	96	871
全国	13108	5874	5693	2254	26930

注：「表1」の注参照。

出所：2010年日弁連調査個票データに基づいて計算。合計弁護士数は『弁護士白書 2009年』82頁（2009年3月末日の正会員登録者数）。

る。

広域ごとの顧客類型別業務時間比率に従って、当該広域内の都道府県ごとの2009年の弁護士数（母集団）を比例配分すると、2009年1年間の弁護士の業務状況を、投入時間を尺度として、顧客類型別に弁護士を単位としてはりつけたことになる。それを示すのが「表2」である。これにより、具体的にイメージしやすくなる。弁護士一人当りの年間業務時間が等しいと仮定し、弁護士を単位として、業務時間の顧客別投入時間比率を、都道府県ごとに表現し直したものである。

「表2」は、各広域の弁護士を顧客類型別に配分することにより、その広域の弁護士活動の総体をイメージしやすくしている効果がある。

各都道府県の総人口、大企業数、中小企業数は異なっており、各地域の弁護士数が顧客類型ごとにバランスよく分布しているのかは、弁護士率や弁護士密度では判断できない。「表2」のデータを用いることによって、顧客類型別の弁護士率を計算することが可能になり、それによって、顧客類型別に、弁護士

分布の偏りを地域間で比較することが可能になる。

3 業務時間に基づく顧客類型別弁護士率

各都道府県の人口、中小企業数、大企業数、官庁等の組織数は異なっているため、顧客先への業務時間の投入状況は、当該地域における顧客数の水準と比較して論じるべきである。そこで、各地域の総人口、大企業数、中小企業数のデータ¹⁴⁾に基づき、弁護士1人がどの程度の数の顧客をカバーしていると想定できるかを計算したのが「表3」である¹⁵⁾。東北弁連、関弁連（東京以外）、中部弁連（愛知以外）、近弁連（大阪以外）、中国・四国弁連、九弁連（福岡以外）は、それぞれの広域を構成する県においては顧問類型別業務時間比率が共通であると仮定し、各県の弁護士数を比例配分した。なお、官庁および「その他」の組織数はデータとして把握が難しいので以下の分析の対象からは除外した。比較のための参考値として、2009年の弁護士率（各都道府県の総人口10万人当りの弁護士数）と弁護士密度（各都道府県の名目県内総生産1兆円当りの弁護士数）を示した¹⁶⁾。

「表3」の数値は、1人の弁護士が3種類の顧客いずれかのみに全業務を集中させていると仮定した場合に、人口10万人、中小企業千社、大企業1社を何人の弁護士がその広域でカバーしているかを意味している。この表により、弁護士サービスの広域間格差が顧客類型別に数値で示されたことになる。

従来行われてきたように、単に弁護士数と人口や企業数との比率を比較するのでは、弁護士によって顧客別の業務配分が異なるので、実態に即していないのではないかという疑問が残る余地がある。「表3」は、全業務時間を単一の顧客類型に投入していると仮定した弁護士を測定単位として揃えることによ

14) 2010年日弁連調査が用いている中小企業、大企業の定義（業種によって区別）と一致する2009年のデータが入手できなかったため、業種の区別なく、中小企業数は、従業員300人未満の事業所数、大企業は、従業員数300人以上の事業所数を用いた。食い違いがあるものの、概要を把握することはできると考える。

15) ある都道府県の弁護士の顧客は他府県や海外にも存在しうるが、弁護士の顧客のうち、どの程度が所属法律事務所の所在都道府県内にあり、どの程度が所在都道府県外にあるのかに関するデータはない。本文の計算は、全ての顧客が法律事務所の所在する都道府県内に存在すると仮定して行っているが、顧客が当該都道府県内に存在する比率が都道府県間で大きな差がなければ、この仮定は維持できる。これに関するデータは存在しないので、さしあたり、本文の計算に基づいて分析を進める。

16) 弁護士率と弁護士密度は、濱野（近刊）において用いた指標である。

【表3】業務時間に基づく顧客類型別弁護士率(2009年, 11広域別)

	人口10万人 当り弁護士数	中小企業千社 当り弁護士数	大企業1社 当り弁護士数	弁護士率	弁護士密度
東京	34.49	4.73	1.57	101.13	141.36
大阪	19.2	1.8	0.56	38.63	92.77
愛知	8.99	0.86	0.23	16.96	38.77
北海道	7.47	0.58	0.13	11.51	34.95
福岡	9.62	0.68	0.2	16.23	46.88
東北弁連	4.63	0.25	0.06	6.89	21.52
関弁連(東京以外)	5.38	0.27	0.07	7.86	22.79
中部弁連(愛知以外)	4.75	0.29	0.08	7.44	19.73
近弁連(大阪以外)	6.96	0.4	0.15	10.76	32.55
中国・四国弁連	6.23	0.37	0.1	9.73	28.32
九弁連(福岡以外)	6.39	0.27	0.07	9.10	30.47
全国	6.82	0.46	0.13	11.63	30.67

注：弁護士率は、2009年の各都道府県の弁護士数実数値に基づく人口10万人当りの弁護士数の平均値。弁護士密度は、2009年の名目県内総生産1兆円当りの弁護士数の平均値。

出所：2010年日弁連調査の個票データにより計算。E-stat 政府統計の総合窓口，統計表一覧，社会生活統計指標－都道府県の指標－2013基礎データ，経済基盤。中小企業数と，大企業数は，http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/GL08020103.do?_toGL08020103_&tclassID=000001046053&cycleCode=0&requestSender=search。2017/12/21アクセス。但し，業種の区別なく，中小企業数は，従業員300人未満の事業所数。大企業は，従業員数300人以上の事業所数。総人口は，<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?lid=000001063433>。2017/12/21アクセス。但し，2009年10月1日現在の人口推計。2009年の弁護士数は，同年3月末日現在のデータであり日本弁護士連合会編著『弁護士白書 2009年版』82頁による。2009年の名目県内総生産は，内閣府，国民経済計算（GDP統計），統計データ，統計表（国民経済計算年次推計）の，2016年度国民経済計算（2011年基準・2008SNA），フロー編，1統合勘定，国内総生産勘定（http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kakuhou/files/h28/h28_kaku_top.html，2018/10/01アクセス）による。

て，より現実に近い指標になっていると考えられる。5つの指標について，全国値を1としたときの各広域の値を示したのが【表4】であり，各広域の相互関係がよりわかりやすく表されている。

東京は大企業を含めた企業法務を多く扱う弁護士も多いため，単純に単位総人口当りの弁護士数全体を他県と比較するのは説得的でない。業務時間をベースに個人に対する業務に限定して弁護士数を比較した【表4】の「人口10万人当り弁護士数」の値によれば，個人への弁護士サービス供給は，大阪は東京の56%程度，愛知は東京の26%程度，福岡は東京の28%程度，その他の広域の平均値は更に低くなっている。東京では大企業への弁護士サービスの投入が

〔表 4〕 業務時間に基づく顧客類型別弁護士率（2009 年，11 広域別）
—各列につき全国値を 1 としたときの数値

	人口 10 万人 当り 弁護士数	中小企業千社 当り 弁護士数	大企業 1 社 当り 弁護士数	弁護士率	弁護士密度
東京	5.06	10.28	12.08	8.69	4.61
大阪	2.82	3.91	4.31	3.32	3.03
愛知	1.32	1.87	1.77	1.46	1.26
北海道	1.10	1.26	1.00	0.99	1.14
福岡	1.41	1.48	1.54	1.39	1.53
東北弁連	0.68	0.54	0.46	0.59	0.70
関弁連（東京以外）	0.79	0.59	0.54	0.68	0.74
中部弁連（愛知以外）	0.70	0.63	0.62	0.64	0.64
近弁連（大阪以外）	1.02	0.87	1.15	0.93	1.06
中国・四国弁連	0.91	0.80	0.77	0.84	0.92
九弁連（福岡以外）	0.94	0.59	0.54	0.78	0.99
全国	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

注，出所は〔表 3〕と同じ。

非常に多いが，個人への投入も，他地域と比較すると単位人口当りで非常に多いことがわかる。個人の弁護士需要（潜在的需要¹⁷⁾を含む）は，東京と他地域との間で，大企業の弁護士需要ほど極端な量的・質的差異を想定できないので¹⁸⁾，これは司法アクセス政策上，深刻な問題である。

中小企業と大企業への弁護士サービスの供給は，さらに広域間格差が大きい。東京以外で中小企業および大企業への投入時間比率が最も高い大阪でも，中小企業千社当りの弁護士サービス投入は東京の 38%程度，大企業 1 社当りの弁護士サービス投入は東京の 36%程度にとどまる。他広域では更に低い数値になっている。

大企業は東京・大阪・愛知を含む高裁所在地に傾斜して分布し，各経済圏全

17) 潜在的な法的ニーズについては佐藤（2017），濱野（2018）を参照。

18) 東京は，他地域と比べて富裕層が多い可能性があり，富裕層の法的ニーズはそれ以外の人々と比べて量的に多く，質的に複雑な可能性がある。この種の細かい条件を考慮に入れることは技術的に難しい。本文は東京の 1 万人と広島 の 1 万人と青森の 1 万人をカバーする弁護士数には大きな差異があるべきではないという価値判断を前提としている。

体をテリトリーとしているので（阿部 2010, 山田・徳岡編 2018: 180-183）、各地で大企業1社当りの弁護士数が少ない点は、司法アクセスの観点からは、個人や中小企業ほど深刻な問題ではない。東京などに所在する本社や重要な支社で弁護士にアクセスできていれば、他の地域の事業所のニーズにも対応できる可能性が高いからである。しかしながら、中小企業は、大企業と異なって、企業間ネットワークで結びついていない企業も多いので、東京と他地域との間で、中小企業千社当りの弁護士数格差は深刻な問題である¹⁹⁾。

〔表4〕は、2009年1年間のデータに基づくという制約はあるものの、日本各地の弁護士アクセスの現状について、単位顧客類型別の投入時間を広域間で比較する上で有用である。全国平均に近いのは、どの顧客類型についても北海道である（いずれも1に近い）。どの顧客類型についても最低水準であるのは東北弁連である。どの顧客類型についても全国平均の半分程度の投入時間にとどまっている。東京以外の関弁連²⁰⁾や、愛知以外の中部弁連が続いて低い（平均の6～7割）。単位顧客当りに揃えた数値であるので、広域間で同一顧客類型の1単位当りの弁護士ニーズに大きな差がないとするならば、この数字は顧客類型ごとの相対的な弁護士ニーズ充足率（投入時間換算）を示していると解釈できる。東京は、全国平均と比較すると、個人顧客で5倍、中小企業顧客で10倍、大企業顧客で12倍の充足率である。最低水準の東北弁連と比較すると東京は、個人顧客で7倍、中小企業顧客で19倍、大企業顧客で26倍の弁護士ニーズ充足率である。

V 顧客類型別弁護士率と弁護士率・弁護士密度の関係

本章では、IVで導いた顧客類型別弁護士率を用いて、弁護士分布を評価する先行研究の指標である弁護士率（総人口10万人当りの弁護士数）と弁護士密度（名目県内総生産1兆円当りの弁護士数）の妥当性を検証する。

〔表3〕には、弁護士率（総人口10万人当りの弁護士数）、弁護士密度（名目県内総生産1兆円当りの弁護士数）を含め、弁護士分布を測定するための5つの

19) よく指摘されるように、この点の弁護士不足を税理士や司法書士等の隣接業がカバーしている側面があるが、それで十分であるのか、機能的に弁護士と比較して遜色が無いのか、「法の支配」という観点から問題はないのかについては解明されていない。

20) 関東の6県以外に甲信越の3県と静岡県を含んでいる点に注意。

評価指標に関する 11 広域の数値が示されている。我々の課題は、弁護士率と弁護士密度が、弁護士分布を測定する指標としてどの程度適切かを検証することである。

本稿で導出した人口 10 万人当りの弁護士数は、2010 年日弁連調査個票データに基づき、各地域で個人顧客に投入した 1 年間の業務時間を弁護士単位で測定した値である。同様に、中小企業千社当り弁護士数、大企業 1 社当り弁護士数も、年間に投入された業務時間について弁護士単位で測定した値である。

これら 3 つの指標の値が、2009 年の弁護士率および弁護士密度とどの程度関連しているかを見ることで、弁護士率、弁護士密度の弁護士分布測定指標としての妥当性を検証してみよう。そこで、3 つの指標の各都道府県の値と弁護士率および弁護士密度の関係について、まず、相関係数を見ることが適切か散布図によって確認し、そのうえで、相関係数を計算する。

〔図 1〕から〔図 6〕は弁護士率（総人口 10 万人当りの弁護士数）、弁護士密度（名目県内総生産 1 兆円当りの弁護士数）、それぞれを横軸にとり、3 指標それぞれを縦軸にとった全都道府県の散布図である。

これらを観察すると、いずれも線形の関係にあると見てよさそうである。

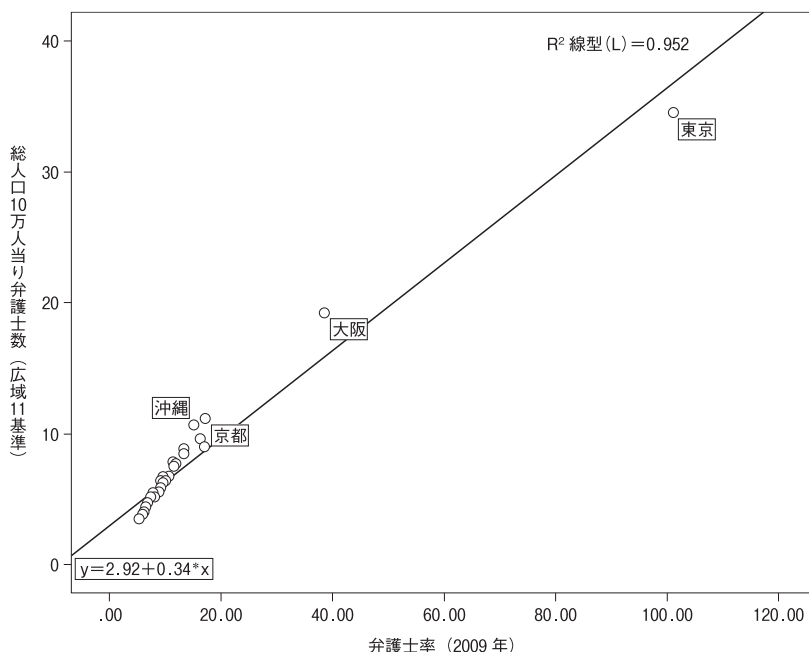
ただし、〔図 1〕が示すように、弁護士率と人口 10 万人当りの弁護士数との関係は、多項式的ないし指数関数的であるようにも見える²¹⁾。東京が弁護士率の高さ程には個人相手の業務への平均投入時間が高くない。これは企業法務への投入時間が相対的に多いためと解される。逆に大阪は弁護士率の割に個人顧客弁護士率が高くなっている。他方、弁護士率と中小企業千社当りの弁護士数の関係、弁護士率と大企業 1 社当りの弁護士数の関係はきれいな線形になっている（決定係数は 0.992 と 0.978）。弁護士率と大企業顧客弁護士率の関係（〔図 3〕）では、和歌山が外れ値²²⁾であるが基本的に直線的に分布している。

弁護士密度の方を見ると、〔図 4〕～〔図 6〕が示すように、回帰直線からの散らばりが少しあるが（決定係数は 0.974, 0.873, 0.844）、多項式的あるいは指数関数的ではない。3 つの顧客類型いずれにおいても、東京が外れ値であり、中小企業顧客、大企業顧客については沖縄も外れ値である²³⁾。但し、弁

21) 弁護士率を独立変数、個人顧客弁護士率を従属変数として行った線形回帰分析では、標準化残差の絶対値 3 を超えるという意味での外れ値は大阪のみである。

22) 弁護士率を独立変数、大企業顧客弁護士率を従属変数として行った線形回帰分析では、標準化残差の絶対値 3 を超えるという意味での外れ値は和歌山のみである。

【図1】 弁護士率と個人顧客類型別弁護士率の散布図 (2009年)



注：[表1] の注参照。総人口10万人当りの弁護士数（広域11基準）は，[表3] が示す各広域ごとの値を，同一広域内の各都道府県に割当てた。

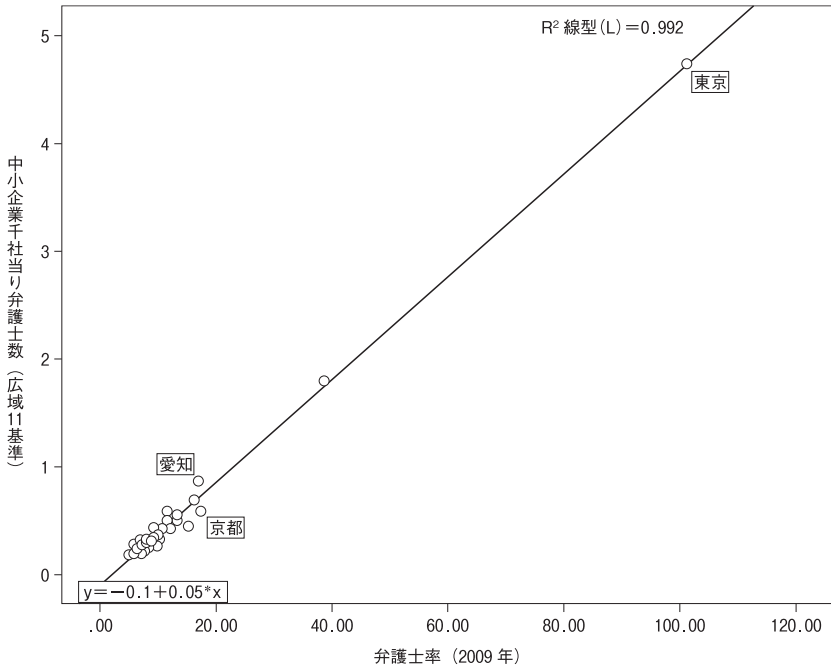
出所：弁護士率は[表3]の出所と同じ。総人口10万人当りの弁護士数（広域11基準）は，2010年日弁連調査の個票データにより計算した11広域ごとの値。

護士率とは逆に，東京は，各顧客類型への投入時間が他地域より多くなっていることを示している。沖縄は逆に，中小企業，大企業に関して他地域よりも投入時間が少ない。

各指標間の相関を見るにあたっては，Pearsonの相関係数は外れ値の影響を受けやすいので，それに加えて，外れ値の影響を受けにくいSpearmanの順位相関係数（芝・南風原1990:126-27, Norušis2008:198,208）も調べた。両者の

23) 弁護士密度を独立変数，各顧客類型を従属変数として行った線形回帰分析では，東京が3類型全てにおいて，沖縄が中小企業顧客と大企業顧客において，標準化残差の絶対値が3を超えるという意味での外れ値だった。

【図2】 弁護士率と中小企業顧客類型別弁護士率の散布図（2009年）



注：[表1]の注参照。中小企業千社当り弁護士数（広域11基準）は、[表3]が示す各広域ごとの値を、同一広域内の各都道府県に割当てた。

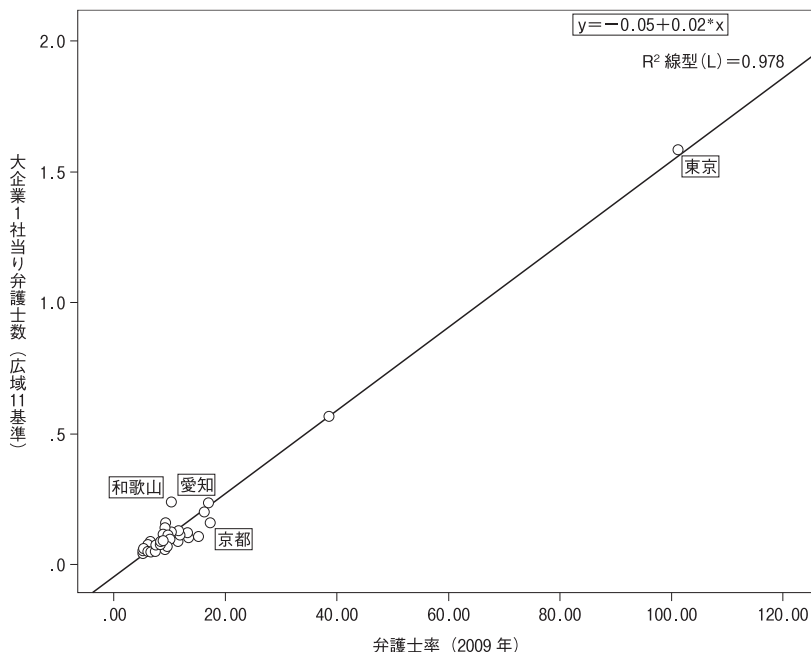
出所：弁護士率は[表3]の出所と同じ。中小企業千社当りの弁護士数（広域11基準）は、2010年日弁連調査の個票データにより計算した11広域ごとの値。

差が大きい場合は、外れ値の影響がPearsonの相関係数に影響を与えている可能性を疑う必要がある（Norušis 2008: 208）。

[表5]は、2種類の相関係数を示した相関行列である。いずれの相関係数も1%水準で有意であった。

弁護士率について見ると、どの顧客類型についても、非常に強い相関を示している。人口10万人当りの弁護士数との相関において、Pearsonの相関係数とSpearmanの順位相関係数の乖離はほとんどないが、弁護士率と大企業顧客弁護士率では両者の乖離が少し大きい。その原因は確定できないが、弁護士率は、大企業への投入時間を反映する程度が多少低いと考えるべきかもしれない。とはいえ、弁護士率は単に人口のみならず、中小企業、大企業への投入時

【図3】 弁護士率と大企業顧客類型別弁護士率の散布図(2009年)



注：〔表1〕の注参照。大企業1社当たり弁護士数（広域11基準）は，〔表3〕が示す各広域ごとの値を，同一広域内の各都道府県に割当てた。

出所：弁護士率は〔表3〕の出所と同じ。大企業1社当たりの弁護士数（広域11基準）は，2010年日弁連調査の個票データにより計算した11広域ごとの値。

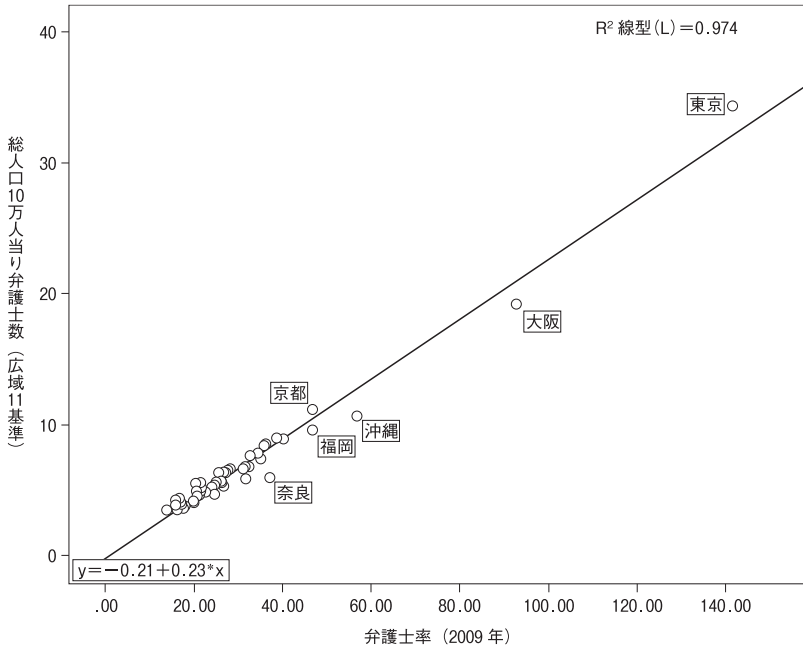
間という点でも，良好な指標と言って良いように思われる。

弁護士密度について見ると，個人顧客弁護士率については，弁護士率よりも高い相関係数を示しているが²⁴⁾，中小企業，大企業については，少し低下している。Pearsonの相関係数とSpearmanの順位相関係数の乖離を見ると，やはり，大企業顧客弁護士率で少し乖離が大きい。その原因は特定できないが，外れ値の影響が考えられる。弁護士密度が，大企業への投入時間を反映する程度は，弁護士率と同様，多少弱いと考えるべきかもしれない。

弁護士率，弁護士密度ともに，Pearsonの相関係数がいずれも0.9を超えて

24) 〔表4〕からも，弁護士密度と個人顧客弁護士率の相関度の高さがうかがえる。

【図 4】 弁護士密度と個人顧客類型別弁護士率の散布図（2009 年）



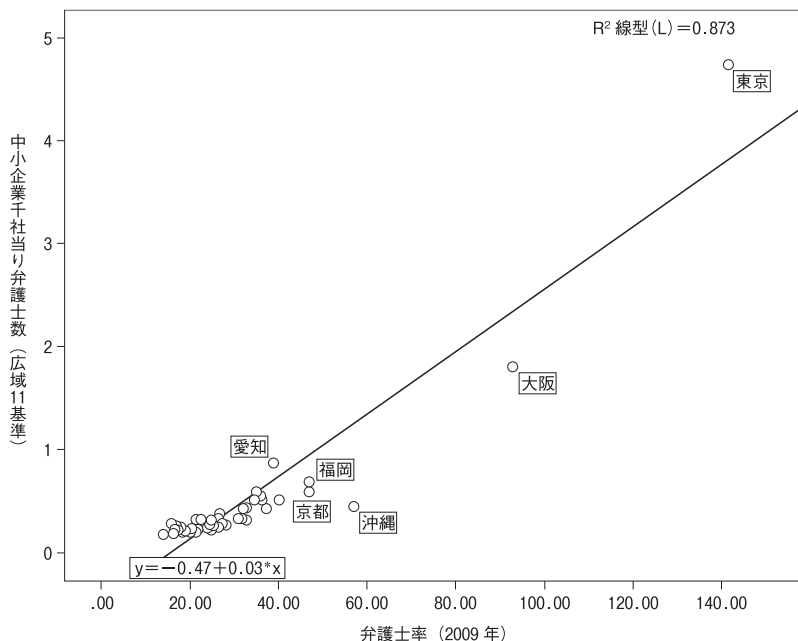
注：[表 1] の注参照。総人口10万人当り弁護士数（広域11基準）は，[表 3] が示す各広域ごとの値を，同一広域内の各都道府県に割当てた。

出所：弁護士数は『弁護士白書 2009 年版』82 頁，県内総生産は，内閣府・統計表・県民経済計算「平成13年度—平成26年度（93SNA，平成17年基準計数）の「総括表 県内総生産（名目）」(http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kenmin/files/contents/main_68sna_s50.html), 2018/09/15 アクセス」による。総人口10万人当りの弁護士数（広域11基準）は，2010年日弁連調査の個票データにより計算した11広域ごとの値。

いる点に鑑みれば，3つの顧客類型への投入時間を反映する指標としても適切であると言って良いように思われる。但し，個人への投入時間を反映する程度は弁護士密度の方が少し良好と言えるかもしれない。逆に，中小企業への投入時間を反映する程度は，弁護士密度より弁護士率のほうが少し良好かもしれない。大企業への投入時間を反映する程度は，弁護士率，弁護士密度ともに，少し劣るというべきかもしれない。とはいえ，相関係数の差はわずかであり，この差を以て優劣を論じるのは危険かもしれない。

このように，弁護士率，弁護士密度いずれも，3つの顧客類型への投入時間を，かなり良く反映している指標である。興味深いのは，単位総人口当りの弁

【図5】 弁護士密度と中小企業顧客類型別弁護士率の散布図（2009年）



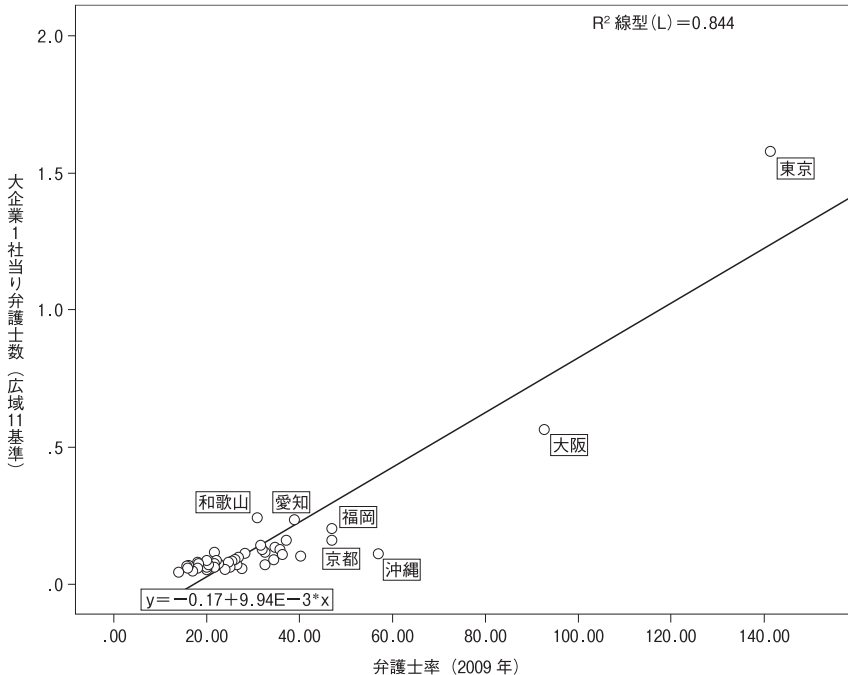
注：[表1] の注参照。中小企業千社当り弁護士数（広域11基準）は，[表3] が示す各広域ごとの値を，同一広域内の各都道府県に割当てた。

出所：弁護士数は『弁護士白書 2009 年版』82 頁，県内総生産は，内閣府・統計表・県民経済計算「平成 13 年度—平成 26 年度（93SNA，平成 17 年基準計数）の「総括表 県内総生産（名 目）」（http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kenmin/files/contents/main_68sna_s50.html），2018/09/15 アクセス」による。中小企業千社当りの弁護士数（広域11基準）は，2010 年日弁連調査の個票データにより計算した 11 広域ごとの値。

護士数である弁護士率は，単に個人顧客への投入時間を反映している指標であるというよりは，中小企業，大企業への投入時間をも良く反映している指標であるという点である。弁護士率を弁護士の地理的分布を評価する総合的な指標として用いることも許されると言ってよいだろう。

他方，単位県内総生産当りの弁護士数である弁護士密度も，弁護士率とほぼ同じ程度に 3 種類の顧客への投入時間をよく反映している指標である。但し，弁護士率よりも弁護士密度の方が，よりよく企業顧客への投入時間を反映しているとは言えない。また，弁護士業務全体をよりよく反映する指標であるとも言えなかった。むしろ，弁護士密度は個人顧客への投入時間をよく反映してい

【図 6】 弁護士密度と大企業顧客類型別弁護士率の散布図（2009 年）



注：[表 1] の注参照。大企業 1 社当り弁護士数（広域 11 基準）は、[表 3] が示す各広域ごとの値を、同一広域内の各都道府県に割当てた。

出所：弁護士数は『弁護士白書 2009 年版』82 頁、県内総生産は、内閣府・統計表・県民経済計算「平成 13 年度—平成 26 年度（93SNA、平成 17 年基準計数）の「総括表 県内総生産（名目）」(http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kenmin/files/contents/main_68sna_s50.html), 2018/09/15 アクセス」による。大企業 1 社当りの弁護士数（広域 11 基準）は、2010 年日弁連調査の個票データにより計算した 11 広域ごとの値。

る指標のように見える。

以上は、2009 年単年のデータに基づく判断であり、その点で限界がある。しかしながら、個々の弁護士の業務時間と顧客別投入時間比率というデータに基づいた検証であり、従来全く明らかにされていない知見である。

弁護士率及び弁護士密度という指標は、ともに同程度に弁護士業務全体を反映しているとみなしても大きな誤りではないということが示唆された。今後、反証が得られない限り、そのようなものとして弁護士率あるいは弁護士密度を弁護士分布の評価指標として用いても大きな誤りではないと言うことができよ

【表5】 顧客類型別弁護士率、弁護士率、弁護士密度の相関行列（都道府県単位による計算）

	人口10万人 当り弁護士数	中小企業千社 当り弁護士数	大企業1社 当り弁護士数	弁護士率	弁護士密度
人口10万人 当り弁護士数	1.000 (1.000)	0.964 (0.874)	0.947 (0.804)	0.976 (0.991)	0.987 (0.953)
中小企業千社 当り弁護士数	0.964 (0.874)	1.000 (1.000)	0.990 (0.866)	0.996 (0.909)	0.934 (0.864)
大企業1社 当り弁護士数	0.947 (0.804)	0.990 (0.866)	1.000 (1.000)	0.989 (0.849)	0.919 (0.821)
弁護士率	0.976 (0.991)	0.996 (0.909)	0.989 (0.849)	1.000 (1.000)	0.945 (0.948)
弁護士密度	0.987 (0.953)	0.934 (0.864)	0.919 (0.821)	0.945 (0.948)	1.000 (1.000)

注：人口10万人当り弁護士数、中小企業千社当り弁護士数、大企業1社当り弁護士数は、[表3]が示す各広域ごとの値を、同一広域内の各都道府県に割当てた。いずれの相関係数も1%水準で有意（両側）。各セルの上段はPearsonの相関係数、下段の括弧内はSpearmanの順位相関係数。

出所：[表3]と同じ。

う。

Ⅵ む す び

本研究の成果を要約する。

第一に、2010年日弁連調査の個票データによる検証による限り、弁護士率（単位人口当りの弁護士数）、弁護士密度（単位県内総生産額当りの弁護士数）は、弁護士の地理的分布を評価する指標として不適切であると言うことはできない。他に適切な指標がない以上、不適切であるという検証がなされない限り、この2つの指標を用いることは妥当であると考ええる。

弁護士率、弁護士密度いずれも、弁護士業務の全般（個人顧客、中小企業顧客、大企業顧客）に関する業務状況を反映する指標と考えられる。官公庁、その他という顧客類型に関しては検証していないが、これらが弁護士業務に占める比率はわずかなので、無視することが許されよう。

第二に、弁護士率、弁護士密度のいずれが指標として優れているかは判断できない。2010年日弁連調査の個票データによる限り、甲乙つけ難いと言うべきである。

第三に、以上を前提にすると、各地域における弁護士サービス消費者（個人、中小企業、大企業、官公庁、その他）の弁護士へのアクセスができるだけ平等に実現することが社会的に望ましいとするならば、弁護士率あるいは弁護士密度の格差が各地域で小さければ、社会的に望ましいと判断することは大きな間違いではないと考えられる。この観点から、社会経済的環境の変動と弁護士供給の変化、とりわけ近年の司法試験合格者数の増減の効果を、弁護士率および弁護士密度という指標を用いて吟味する作業が課題になる²⁵⁾。

例えば、司法試験合格者急増過程で、東京を筆頭とする都市部の相対的飽和状況が出現し、その結果、従来弁護士供給が極めて限られていた高裁不所在県においても弁護士の増加幅が拡大したが（濱野 2019）、短絡的な合格者絞り込み政策の結果、そうした高裁不所在県の弁護士増加傾向に歯止めがかかっている（同）。供給側の弁護士側の都合ではなく、需要側の消費者側の視点にたてば、少なくとも、高裁不所在県における弁護士率あるいは弁護士密度ができるだけ他地域の水準に近づくように司法試験合格者数の水準を維持する政策をとるべきである。このような需要側の視点での司法政策を展開するために、弁護士率と弁護士密度という評価指標には価値がある。

第四に、弁護士へのアクセスの地域間格差を、2009 年に関して、より具体的に、すなわち顧客類型別に明らかにすることができた。東京では大企業への弁護士サービスの投入が非常に多いが、個人への投入も、他地域と比較すると単位人口当りでかなり多いことがわかる。中小企業と大企業への弁護士サービスの供給は、より一層、東京と他の広域間の格差が大きい。東京は、全国平均と比較すると、個人顧客で 5 倍、中小企業顧客で 10 倍、大企業顧客で 12 倍の弁護士ニーズ充足率（投入時間換算）である。最低水準の東北弁連と比較すると東京は、個人顧客で 7 倍、中小企業顧客で 19 倍、大企業顧客で 26 倍の弁護士ニーズ充足率（同）である。司法アクセス政策上、対策が必要であろう。

最後に、本研究の限界を述べる。

第一に、検証は 2009 年一年間に関する日弁連調査の個票データにのみ基づいている。当面、2020 年に予定されている日弁連調査の個票データによって

25) 1974 年から 2014 年までを対象とした弁護士密度を指標とする分析として濱野（2020）参照。

追試する必要がある。

第二に、指標としての適切性を評価するには、さらに、相関係数の差について、どの程度の差をもって、指標としての優劣を評価するべきかにつき、理論的に検討する必要がある。

第三に、相関係数の検討以外に、指標としての適切性を検証する方法がないか検討の余地がある。より適切な検証方法により、弁護士率と弁護士密度の指標としての共通性・差異と、いずれがいかなる理由で適切な指標であるのかを明らかにすることができるかもしれない。

第四に、指標の単位のとり方に関し、都道府県ではなく、さらに細かい地域区分を単位とする方法を検討する余地がある²⁶⁾。例えば、弁護士増に伴い、東京都内でも郊外など従来弁護士数の少なかった地域に事務所が出現している。そのような状況を反映する地域単位のとり方を検討する必要がある。他方、地域をまとめるにあたり、どのようなまとめ方をすべきかは検討の余地がある。例えば、埼玉、千葉、神奈川の消費者にとって、東京の弁護士へのアクセスが現実的に視野に入っている場合があると考えられるが、これをどのように地域単位の設定作業に反映させたらよいかという論点がある。また、個人や企業にとって、弁護士へのアクセスを考える際、どの程度の地理的距離であれば利用上合理的と判断されているのか（法律事務所の商圈）など、より具体的な利用条件を明らかにして、地域単位を設定することも今後の課題である。

[文 献]

阿部和俊（2015）「経済的中枢管理機能からみた日本の主要都市と都市システム（2010年）」季刊地理学 67 巻 155-175 頁。

馬場健一（2014）「本人訴訟の規定要因——『弁護士の地域分布と本人訴訟率』再考」和田仁孝・樫村志郎・阿部昌樹・船越資晶編『法の観察』法律文化社、315-334 頁。

南風原朝和（2002）『心理統計学の基礎——統合的理解のために』有斐閣。

濱野 亮（2015）「企業法務の本格的展開——伝統的構造からの離脱」佐藤岩夫・濱野 亮編『変動期の日本の弁護士』有斐閣、80-104 頁。

26) 濱野（近刊）でも論じた。

- （2018）「司法アクセスに関する論点」立教法学 98 号 144(177)-93(228)頁.
- （2019）「弁護士急増がもたらしているもの——弁護士の地理的分布への影響を中心に」ダニエル・H・フット＝濱野 亮＝太田勝造編『法の経験的社会科学の確立に向けて——村山眞維先生古稀記念』信山社, 107-132 頁.
- （2020）「弁護士増加政策の効果と限界——弁護士分布の地域格差への影響」立教法学 101 号 154-248 頁.
- ホーエル, P.G. (1976 = 1981) 『初等統計学』(原書第 4 版) (浅井晃・村上正康訳) 培風館.
- 蓑谷千風彦 (2004) 『統計学入門』(新装合本, 分冊の第一版は 1994) 東京図書.
- 宮澤節生・武蔵勝宏・上石圭一・菅野昌志・大塚 浩・平山真理 (2018) 『ブリッジブック 法システム入門——法社会学的アプローチ』信山社.
- 日本弁護士連合会 (2011) 『弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査報告書 2010』(自由と正義 62 巻臨時増刊号).
- 西平重喜 (1979) 『統計調査法 改訂版』培風館.
- Norušis, Marija J. (2008) *SPSS 16.0 Statistical Procedures Companion*, Prentice Hall.
- 佐藤岩夫 (2015) 「変動期の日本の弁護士」佐藤岩夫・濱野 亮編『変動期の日本の弁護士』日本評論社, 1-26 頁.
- （2017）「ニーズ顕在化の視点から見た地域連携ネットワーク——『法的ニーズ』概念の理論的再構成をかねて」日弁連法務研究財団編『法と実務』第 12 巻 141-159 頁.
- 芝 祐順・南風原朝和 (1990) 『行動科学における統計解析法』東京大学出版会.
- 杉野 勇 (2017) 『入門・社会統計学——2 ステップで基礎から [R で] 学ぶ』法律文化社.
- ストック, J. H. = M. W. ワトソン (2007 = 2016) 『入門 計量経済学』(宮尾龍蔵訳) 共立出版.
- 田邨正義 (1967) 「法曹人口, 法曹の職域」『判例タイムズ』201 号 72-73 頁.
- 棚瀬孝雄 (1987) 『現代社会と弁護士』日本評論社.
- 山田浩之・徳岡一幸編 (2018) 『地域経済学入門 第 3 版』有斐閣.
- 渡辺 洋・鈴木規夫・山田文康・大塚雄作 (1985) 『探索的データ解析入門——データの構造を探る』朝倉書店.